

QUYẾT ĐỊNH

Về việc ban hành Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại

HIỆU TRƯỞNG TRƯỜNG CAO ĐẲNG KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH

Căn cứ Quyết định số 620/QĐ-BGD&ĐT-TCCB ngày 03 tháng 02 năm 2005 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc thành lập Trường Cao đẳng Kinh tế TP. Hồ Chí Minh;

Căn cứ Quyết định số 41/2005/QĐ-UB ngày ngày 07 tháng 03 năm 2005 của Ủy ban Nhân dân TP. Hồ Chí Minh về việc chuyển Trường Cao đẳng Kinh tế TP. Hồ Chí Minh sang trực thuộc Sở Giáo dục và Đào tạo TP. Hồ Chí Minh;

Căn cứ vào Thông tư số 46/2016/TT-BLĐTBXH ngày 28 tháng 12 năm 2016 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương Binh và Xã hội ban hành Quy định Điều lệ Trường Cao đẳng;

Căn cứ vào Thông tư số 03/2017/TT-BLĐTBXH ngày 01 tháng 03 năm 2017 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương Binh và Xã hội ban hành Quy định về quy trình xây dựng, thẩm định và ban hành chương trình; tổ chức biên soạn, lựa chọn, thẩm định, giáo trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng;

Căn cứ vào Thông tư số 06/2019/TT-BLĐTBXH ngày 28 tháng 01 năm 2019 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương Binh và Xã hội bổ sung ngành, nghề đào tạo vào Danh mục ngành, nghề đào tạo cấp IV trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng ban hành kèm theo Thông tư số 04/2017/TT-BLĐTBXH ngày 02 tháng 3 năm 2017 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội;

Xét đề nghị của Trưởng phòng Đào tạo,

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Ban hành kèm theo Quyết định này, chương trình đào tạo:

Tên ngành: **Kinh doanh thương mại**

Mã ngành: **6340101**

Trình độ đào tạo: **Cao đẳng**

Khối lượng kiến thức: **92 tín chỉ**

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày 01 tháng 09 năm 2019, có điều chỉnh, bổ sung so với Quyết định số 285/QĐ-CĐKT ngày 21 tháng 6 năm 2017 về

việc ban hành chương trình đào tạo ngành Kinh doanh quốc tế và được áp dụng cho các khóa tuyển sinh kể từ năm học 2019 – 2020.

Điều 3. Trường các đơn vị trực thuộc và sinh viên Trường Cao đẳng Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh chịu trách nhiệm thi hành quyết định này./

Nơi nhận

- Như điều 3;
- Lưu: VT.



HIỆU TRƯỞNG

Lâm Văn Quân

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 18 tháng 12 năm 2019

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Kèm theo quyết định số 7/QĐ-CDKT ngày 18 tháng 12 năm 2019
của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh)

Tên ngành, nghề: KINH DOANH THƯƠNG MẠI

Mã ngành, nghề: 6340101

Trình độ đào tạo: Cao đẳng

Hình thức đào tạo: Chính quy

Đối tượng tuyển sinh: Tốt nghiệp trung học phổ thông hoặc tương đương

Thời gian đào tạo: 3 năm

A. MỤC TIÊU ĐÀO TẠO VÀ CHUẨN ĐẦU RA

I. Mục tiêu đào tạo

1. Mục tiêu chung

Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại được thiết kế để đào tạo nhân sự trình độ cao đẳng tham gia vào các hoạt động kinh doanh thương mại đặc biệt gắn liền với môi trường hội nhập kinh tế quốc tế, gồm nhiều hình thức như: kinh doanh thương mại, kinh doanh dịch vụ (thanh toán quốc tế, marketing thương mại,...), thương mại điện tử,...

Nội dung của khóa học bao gồm các kiến thức và kỹ năng về kinh doanh thương mại trong môi trường toàn cầu hóa về kinh tế như các nghiệp vụ cơ bản trong kinh doanh thương mại, thanh toán quốc tế, các nghiệp vụ liên quan đến mua bán hàng hóa, lưu kho, quản lý chất lượng hàng hóa. Người học đồng thời cũng được trang bị những kiến thức, kỹ năng cơ bản về tin học, ngoại ngữ, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng đàm phán để có thể thích nghi với môi trường kinh doanh thương mại gắn liền với nền kinh tế thế giới.

2. Mục tiêu cụ thể

2.1. Kiến thức:

- Trình bày được kiến thức nền tảng về kinh doanh, môi trường kinh doanh.

- Giải thích được các xu hướng vận động của nền kinh tế thế giới để từ đó đánh giá đến các yếu tố tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
- Nhận biết được nội dung và cách thức thực hiện một số hình thức kinh doanh như kinh doanh hàng hoá trong nước, kinh doanh hàng hoá quốc tế.
- Giải thích được quy trình nghiệp vụ cơ bản trong kinh doanh thương mại gồm: nghiệp vụ mua hàng, nghiệp vụ bán hàng, marketing thương mại, quản lý chất lượng hàng hoá, đàm phán thương mại.

2.2. Kỹ năng:

- Giải thích được chính sách kinh doanh của doanh nghiệp.
- Lựa chọn được hình thức kinh doanh hiệu quả.
- Đánh giá được tính hiệu quả của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
- Thực hiện được một số nghiệp vụ căn bản về mua bán hàng hoá, thanh toán quốc tế.
- Giải thích và đánh giá được các nội dung điều khoản cần đàm phán trong hợp đồng mua bán hàng hoá (hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế, hợp đồng mua bán hàng hoá trong nước) để có thể soạn thảo các hợp đồng có hiệu quả và hiệu lực.
- Thực hiện được các nghiệp vụ trong hoạt động kinh doanh như: tổ chức hoạt động marketing thương mại, nghiệp vụ mua hàng và lưu kho, nghiệp vụ bán hàng, nghiên cứu được thị trường, phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cụ thể.
- Soạn thảo được các chứng từ thương mại cơ bản cần thiết trong kinh doanh như: hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói...
- Có khả năng làm việc nhóm, có kỹ năng giao tiếp tốt với đồng nghiệp, đối tác.
- Có kỹ năng ứng dụng công nghệ thông tin và sử dụng tiếng Anh trong hoạt động kinh doanh thương mại.

2.3. Năng lực tự chủ và tự chịu trách nhiệm:

- Có phẩm chất đạo đức tốt, trung thực và có tính kỷ luật cao, tôn trọng pháp luật.
- Có ý thức cộng đồng và tác phong làm việc của một công dân sống trong xã hội công nghiệp:
- Sẵn sàng đảm nhận các công việc được giao, thực hiện nghiêm túc các quy định tại nơi làm việc khi thực tập nghề nghiệp.
- Luôn ý thức học tập, rèn luyện để nâng cao trình độ đáp ứng nhu cầu của công việc.

3. Vị trí việc làm sau khi tốt nghiệp

Sau khi tốt nghiệp, người học có thể làm việc ở các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại (tập đoàn đa quốc gia, công ty liên doanh, tổ chức tài chính, các doanh nghiệp Việt Nam có hình thức kinh doanh, sản xuất hay cung cấp dịch vụ đến khách hàng trong nước và quốc tế...). Một vài cơ hội nghề nghiệp tiêu biểu trong lĩnh vực kinh doanh thương mại có thể kể đến như: nhân viên kinh doanh, nhân viên bán hàng, nhân viên thanh toán quốc tế, nhân viên marketing thương mại....

Cơ hội phát triển nghề nghiệp: Sau một thời gian làm việc tích lũy đủ kinh nghiệm và có đủ năng lực, điều kiện theo qui định, người học chuyên ngành kinh doanh thương mại có thể đảm nhiệm vị trí quản lý: Trưởng phòng kinh doanh, Giám đốc kinh doanh,...

II. Chuẩn đầu ra

Đề mục		Mức độ nội dung
A	Về kiến thức	
1	Kiến thức chung	Giải thích được các kiến thức cơ bản về chính trị, kinh tế, xã hội và chính sách pháp luật của Nhà nước trong hoạt động thương mại
2	Kiến thức hỗ trợ	
2.1		Vận dụng được các kiến thức công nghệ thông tin cơ bản, khả năng giao tiếp ngoại ngữ đáp ứng yêu cầu công việc kinh doanh.
2.2		Giải thích và vận dụng kiến thức cơ bản về kinh tế, tài chính, pháp luật kinh tế và luật thuế hiện hành trong hoạt động kinh doanh.
3	Kiến thức chuyên môn	
3.1		Trình bày được các nguyên lý kế toán, nguyên lý thống kê trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
3.2		Nhận biết được nội dung và cách thức thực hiện một số hình thức kinh doanh quốc tế như kinh doanh xuất nhập khẩu, dịch vụ logistics.
3.3		Trình bày được quy trình nghiệp vụ cơ bản trong kinh doanh thương mại gồm: nghiệp vụ mua hàng, nghiệp vụ bán hàng, thanh toán quốc tế, marketing thương mại.

B	Về kỹ năng	
1	Kỹ năng chuyên môn	
1.1		Phân tích, lựa chọn được phương pháp thâm nhập thị trường hiệu quả, đưa ra các quyết định về sản phẩm, giá cả, phân phối, xúc tiến trong hoạt động kinh doanh.
1.2		Phân tích, đánh giá được các nội dung điều khoản cần đàm phán trong hợp đồng thương mại (hợp đồng mua bán hàng hoá) để có thể soạn thảo các hợp đồng có hiệu quả và hiệu lực.
1.3		Thực hiện được các nghiệp vụ trong hoạt động kinh doanh thương mại như: tổ chức hoạt động marketing thương mại, tổ chức hoạt động mua hàng, hoạt động bán hàng, thanh toán quốc tế, bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ.....
2	Kỹ năng hỗ trợ	Sử dụng thành thạo công nghệ thông tin và tiếng anh giao tiếp và chuyên ngành trong hoạt động kinh doanh.
3	Kỹ năng mềm	Có kỹ năng làm việc độc lập, kỹ năng tư duy sáng tạo, kỹ năng lắng nghe, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng soạn thảo hợp đồng, kỹ năng thuyết trình, đàm phán trong công việc, kỹ năng lập kế hoạch và quản lý thời gian có thể chủ động giải quyết công việc phát sinh trong hoạt động kinh doanh. Hiểu được về địa lý, kinh tế xã hội của các nước trên thế giới.
C	Thái độ	
1	Đối với cá nhân- xã hội	
1.1		Chấp hành nghiêm chỉnh đường lối, chính sách của Đảng và pháp luật Nhà nước, nội quy làm việc tại doanh nghiệp, đơn vị.
1.2		Có ý thức trách nhiệm trong công việc với cộng đồng xã hội: có tinh thần cầu tiến, ham học hỏi, có ý thức tự nghiên cứu, bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn để nâng cao trình độ.

2	Đối với nghề nghiệp	
2.1		Làm việc theo chuẩn đạo đức nghề nghiệp kinh doanh.
2.2		Làm việc có phương pháp khoa học, có tính tổ chức kỷ luật và trách nhiệm với công việc; biết phân tích, giải quyết vấn đề, đúc kết kinh nghiệm, cải tiến công việc được giao; Có tinh thần cầu tiến, ham học hỏi, biết đoàn kết và phối hợp, hợp tác, tự tin, sẵn sàng chia sẻ kinh nghiệm với đồng nghiệp trong công việc.

B. KHỐI LƯỢNG VÀ NỘI DUNG KIẾN THỨC CHƯƠNG TRÌNH

I. Khối lượng kiến thức và thời gian khóa học:

- Số lượng môn học: **40**
- Khối lượng kiến thức toàn khóa học: **92** tín chỉ
- Khối lượng các môn học chung: **435** giờ
- Khối lượng các môn học chuyên môn: **1.845** giờ
- Khối lượng lý thuyết: **658** giờ; Thực hành, thực tập, thí nghiệm: **1.622** giờ



Mã MH	Tên môn học	Số tín chỉ	Thời gian học tập (giờ)			
			Tổng số	Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành/ thực tập/ bài tập/ thảo luận	Thi/ Kiểm Tra
I	Các môn học chung	20 (11,9)	435	178	231	26
MH01	Giáo dục chính trị	4 (3,1)	75	45	24	6
MH02	Pháp luật	2 (2,0)	30	28	0	2
MH03	Giáo dục thể chất (GDTC1 + GDTC2)	2 (0,2)	60	0	56	4
MH04	Giáo dục Quốc phòng và An ninh	3 (1,2)	75	30	42	3
MH05	Tin học	3 (1,2)	75	15	55	5
MH06	Ngoại ngữ (Chọn 1 trong 3 ngoại ngữ sau)					
MH06.1	Tiếng Anh (Tiếng Anh 1+ Tiếng Anh 2)	6 (4,2)	120	60	54	6
MH06.2	Tiếng Trung (Tiếng Trung 1+ Tiếng Trung 2)	6 (4,2)	120	60	54	6
MH06.3	Tiếng Hàn (Tiếng Hàn 1 + Tiếng Hàn 2)	6 (4,2)	120	60	54	6
II	Các môn học, mô đun chuyên môn	72 (32,40)	1.845	480	1.303	62
II.1	Môn học cơ sở	21 (11,10)	465	165	280	20
MH07	Toán cao cấp	2 (1,1)	45	15	28	2
MH08	Toán kinh tế	2 (1,1)	45	15	28	2
MH09	Kinh tế vi mô	2 (1,1)	45	15	28	2
MH10	Quản trị học	2 (1,1)	45	15	28	2
MH11	Pháp luật KDTM	2 (1,1)	45	15	28	2
MH12	Nguyên lý kế toán	2 (1,1)	45	15	28	2
MH13	Marketing căn bản	2 (1,1)	45	15	28	2
MH14	Nguyên lý thống kê	2 (1,1)	45	15	28	2
MH15	Tư duy phản biện	2 (1,1)	45	15	28	2

TR
ĐÀ
HỒ

MH16	Ngoại Ngữ chuyên ngành KDTM (Chọn 1 trong 3 ngoại ngữ sau)					
MH16.1	Tiếng Anh chuyên ngành KDTM	3 (2,1)	60	30	28	2
MH16.2	Tiếng Trung thương mại	3 (2,1)	60	30	28	2
MH16.3	Tiếng Hàn thương mại	3 (2,1)	60	30	28	2
II.2	Môn học chuyên môn	32 (16,16)	750	240	478	32
MH17	Nghiệp vụ kinh doanh thương mại 1	2 (1,1)	45	15	28	2
MH18	Thực tập Nghiệp vụ kinh doanh thương mại 1	1 (0,1)	45	0	43	2
MH19	Nghiệp vụ kinh doanh thương mại 2	2 (1,1)	45	15	28	2
MH20	Thực tập Nghiệp vụ kinh doanh thương mại 2	1 (0,1)	45	0	43	2
MH21	Quản trị tài chính	2 (1,1)	45	15	28	2
MH22	Marketing thương mại	3 (2,1)	60	30	28	2
MH23	Quản trị chất lượng	2 (1,1)	45	15	28	2
MH24	Quản trị kinh doanh quốc tế	2 (1,1)	45	15	28	2
MH25	Đàm phán thương mại	2 (1,1)	45	15	28	2
MH26	Quản trị chiến lược	2 (1,1)	45	15	28	2
MH27	Quản trị nguồn nhân lực	2 (1,1)	45	15	28	2
MH28	Logistics và chuỗi cung ứng căn bản	2 (1,1)	45	15	28	2
MH29	Thanh toán quốc tế	2 (1,1)	45	15	28	2
MH30	Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ	2 (1,1)	45	15	28	2
MH31	Thương mại điện tử	2 (1,1)	45	15	28	2
MH32	Quản trị bán lẻ	3 (2,1)	60	30	28	2
II.3	Môn học tự chọn	10 (5,5)	225	75	140	10
	<i>Nhóm 1 (Chọn 1 trong 3 môn học)</i>	<i>2 (1,1)</i>	<i>45</i>	<i>15</i>	<i>28</i>	<i>2</i>
MH33	Soạn thảo văn bản	2 (1,1)	45	15	28	2
MH34	Kỹ năng giao tiếp kinh doanh	2 (1,1)	45	15	28	2
MH35	Địa lý kinh tế - xã hội thế giới	2 (1,1)	45	15	28	2

07
 TỜ
 GKI
 CHÍ
 ★

	Nhóm 2 (Chọn 1 trong 3 môn học)	2(1,1)	45	15	28	2
MH36	Phương pháp nghiên cứu kinh doanh	2 (1,1)	45	15	28	2
MH37	Tin học ứng dụng trong kinh doanh	2 (1,1)	45	15	28	2
MH38	Tư duy thiết kế	2 (1,1)	45	15	28	2
	Nhóm 3 (Chọn 1 trong 3 môn học)	2 (1,1)	45	15	28	2
MH39	Khởi sự kinh doanh	2 (1,1)	45	15	28	2
MH40	Hành vi khách hàng	2 (1,1)	45	15	28	2
MH41	Đạo đức kinh doanh và văn hoá doanh nghiệp	2 (1,1)	45	15	28	2
	Nhóm 4 (Chọn 2 trong 5 môn học)	4 (2,2)	90	30	56	4
MH42	Quản trị sự thay đổi	2 (1,1)	45	15	28	2
MH43	Quản trị rủi ro	2 (1,1)	45	15	28	2
MH44	Quản trị thương hiệu	2 (1,1)	45	15	28	2
MH45	Thị trường chứng khoán	2 (1,1)	45	15	28	2
MH46	Thuế	2 (1,1)	45	15	28	2
	Môn học tốt nghiệp	9 (0,9)	405	0	405	0
MH47	Thực tập cuối khóa	4 (0,4)	180	0	180	0
MH48	Khoá luận	5 (0,5)	225	0	225	0
	<i>Hoặc chọn 2 môn học thay thế</i>					
MH49	<i>Quản trị chuỗi cung ứng</i>	3 (2,1)	60	30	28	2
MH50	<i>Kinh tế thương mại</i>	2 (1,1)	45	15	28	2
Tổng cộng		92 (43,49)	2.280	658	1.534	88



Sơ đồ mối liên hệ và tiến trình đào tạo các môn học (đính kèm)

Các kỹ năng mềm học ngoại khoá

STT	Tên học phần
1	Kỹ năng giao tiếp ứng xử trong trường và xã hội
2	Kỹ năng làm việc nhóm
3	Kỹ năng thuyết trình, trình bày
4	Kỹ năng phỏng vấn, tìm việc
5	Kỹ năng khởi nghiệp

II. Nội dung văn tắt chương trình (Phụ lục 2 đính kèm)

C. MA TRẬN CHUẨN ĐẦU RA – MÔN HỌC

Mã MH	MÔN HỌC	A					B			C							
		A1	A2		A3			B1			B2	B3	C1		C2		
			A2.1	A2.2	A3.1	A3.2	A3.3	B1.1	B1.2	B1.3			C1.1	C1.2	C2.1	C2.2	
I	MÔN HỌC CHUNG																
MH01	Giáo dục chính trị	X												X			
MH02	Pháp luật	X												X			
MH03	Giáo dục thể chất (GDTC 1 + GDTC 2)	X															
MH04	Giáo dục Quốc phòng và An ninh	X															
MH05	Tin học		X														
MH06	Ngoại ngữ (Ngoại ngữ 1 + Ngoại ngữ 2)		X														
II	CÁC MÔN HỌC, MÔ ĐUN CHUYÊN MÔN																
II.1	MÔN HỌC CƠ SỞ																
MH07	Toán cao cấp	X															
MH08	Toán kinh tế	X		X													
MH09	Kinh tế vi mô	X		X													
MH10	Quản trị học							X									
MH11	Pháp luật KDTM	X		X													X

MH12	Nguyên lý kế toán				X												
MH13	Marketing căn bản						X		X								
MH14	Nguyên lý thống kê				X												
MH15	Tư duy phân biện	X															
MH16	Ngoại ngữ chuyên ngành KDTM		X								X						
II.2	MÔN HỌC CHUYÊN MÔN																
MH17	Nghiệp vụ KDTM1					X	X	X		X	X				X		
MH18	Thực tập nghiệp vụ KDTM 1					X	X	X		X	X				X		X
MH19	Nghiệp vụ KDTM 2					X	X	X		X	X				X		
MH20	Thực tập nghiệp vụ KDTM 2					X	X	X		X	X				X		X
MH21	Quản trị tài chính					X	X		X						X		
MH22	Marketing thương mại						X	X		X					X		
MH23	Quản trị chất lượng						X	X		X					X		
MH24	Quản trị Kinh doanh quốc tế			X		X	X			X					X		
MH25	Đàm phán thương mại						X		X			X			X		
MH26	Quản trị chiến lược							X		X			X				
MH27	Quản trị nguồn nhân lực			X		X	X			X					X		
MH28	Logistics và Chuỗi cung ứng căn bản					X	X			X					X		
MH29	Thanh toán quốc tế					X	X			X					X		
MH30	Bao hộ quyền sở hữu trí tuệ							X					X				
MH31	Thương mại điện tử		X								X				X		
MH32	Quản trị bán lẻ						X			X					X		
II.3	MÔN HỌC TỰ CHỌN																
	<i>Nhóm 1 (Chọn 1 trong 3 môn học sau)</i>																
MH33	Soạn thảo văn bản												X				X
MH34	Kỹ năng giao tiếp kinh doanh												X				X
MH35	Địa lý kinh tế xã hội thế giới												X				X

T. HI
 28

	<i>Nhóm 2 (Chọn 1 trong 3 môn học sau)</i>																	
MH136	Phương pháp nghiên cứu kinh doanh											X						X
MH137	Tin học ứng dụng trong kinh doanh							X						X				
MH138	Tư duy thiết kế							X										
	<i>Nhóm 3 (Chọn 1 trong 3 môn học sau)</i>																	
MH139	Khởi sự kinh doanh							X						X				
MH140	Hành vi khách hàng												X					X
MH141	Đạo đức kinh doanh và văn hóa DN												X					X
	<i>Nhóm 4 (Chọn 2 trong 5 môn học sau)</i>																	
MH142	Quản trị sự thay đổi							X		X				X				
MH143	Quản trị rủi ro							X		X				X				
MH144	Quản trị thương hiệu							X		X				X				
MH145	Thị trường chứng khoán							X		X				X				
MH146	Thuế			X			X			X							X	
MÔN HỌC TỐT NGHIỆP																		
MH147	Thực tập cuối khóa	X			X		X	X	X	X				X	X	X	X	X
MH148	Khóa luận	X		X	X	X	X	X	X	X				X	X	X	X	X
MH149	Quản trị chuỗi cung ứng	X		X		X			X								X	
MH150	Kinh tế thương mại			X		X	X										X	

D. ĐIỀU KIỆN TỐT NGHIỆP

Người học được công nhận tốt nghiệp, nếu hội đủ các điều kiện sau:

- Được công nhận là Người học hệ chính quy của trường theo đúng ngành cấp bằng tốt nghiệp;
- Hoàn tất các môn học theo đúng chương trình giáo dục quy định và tích lũy đủ số tín chỉ quy định của ngành đào tạo;
- Đạt chuẩn trình độ ngoại ngữ theo quy định của trường;
- Đạt chứng chỉ giáo dục quốc phòng và giáo dục thể chất;

- Tại thời điểm xét điểm tốt nghiệp, Người học không bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc không bị kỷ luật từ mức đình chỉ học.

E. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH

1. Đối với nhóm môn học **Thực tập nghề nghiệp** lưu ý:

- **Thực tập Nghiệp vụ kinh doanh thương mại 1:** Bố trí giảng dạy sau môn **Nghiệp vụ kinh doanh thương mại 1** trong cùng một Học kỳ.

- **Thực tập Nghiệp vụ kinh doanh thương mại 2:** Bố trí giảng dạy sau môn **Nghiệp vụ kinh doanh thương mại 2** trong cùng một Học kỳ; và được đăng ký học sau khi Người học hoàn thành môn **Thực tập Nghiệp vụ kinh doanh thương mại 1**.

2. Đối với **môn học tự chọn thuộc nhóm 1**, người học chọn **một trong ba** môn học sau:

- Soạn thảo văn bản
- Kỹ năng giao tiếp kinh doanh
- Địa lý kinh tế - xã hội thế giới

3. Đối với **môn học tự chọn thuộc nhóm 2**, người học chọn **một trong ba** môn học sau:

- Phương pháp nghiên cứu kinh doanh
- Tin học ứng dụng trong kinh doanh
- Tư duy thiết kế

4. Đối với **môn học tự chọn thuộc nhóm 3**, người học chọn **một trong ba** môn học sau:

- Khởi sự kinh doanh
- Hành vi khách hàng
- Đạo đức kinh doanh và văn hoá doanh nghiệp

5. Đối với **môn học tự chọn thuộc nhóm 4**, người học chọn **hai trong năm** môn học sau:

- Quản trị sự thay đổi
- Quản trị rủi ro
- Quản trị thương hiệu
- Thị trường chứng khoán
- Thuế

6. Đối với **Khóa luận tốt nghiệp**, người học sẽ học **hai môn học thay thế**:

- Quản trị chuỗi cung ứng
- Kinh tế thương mại.

7. Những lưu ý khác:



– Nội dung thực hành trong các môn học có thể được tổ chức bằng các hình thức phù hợp.

– Đối với môn học ngoại ngữ, người học sẽ phải lựa chọn một trong những ngoại ngữ sau: Tiếng Anh hoặc Tiếng Trung hoặc Tiếng Hàn.

– Người học phải tích lũy đủ số tín chỉ theo quy định trong chương trình đào tạo và phải đạt các chuẩn đầu ra Tin học, Ngoại ngữ, Kỹ năng mềm theo quy chế đào tạo của Nhà trường.

– Hiệu trưởng nhà trường căn cứ vào kết quả tích lũy số tín chỉ và chuẩn đầu ra đã đạt của người học để xét công nhận tốt nghiệp, ra quyết định công nhận tốt nghiệp và cấp bằng tốt nghiệp theo quy định của Luật Giáo dục nghề nghiệp.



HIỆU TRƯỞNG

Lâm Văn Quân

**TRƯỞNG PHÒNG
ĐÀO TẠO**

Hồ Nguyễn Cúc Phương

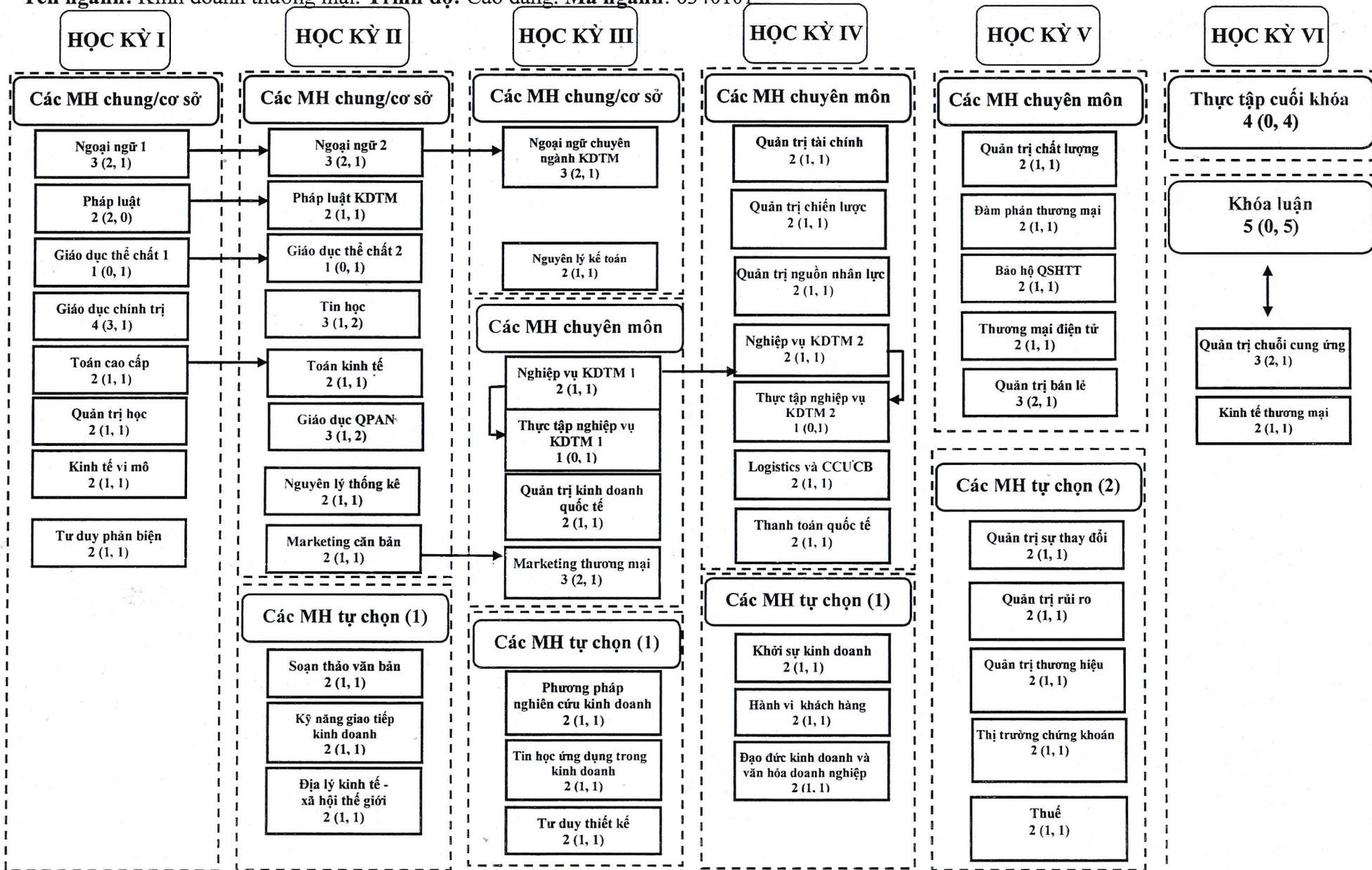
TRƯỞNG KHOA

Nguyễn Thị Trúc Phương



SƠ ĐỒ MỐI LIÊN HỆ VÀ TIẾN TRÌNH ĐÀO TẠO CÁC MÔN HỌC TRONG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

Tên ngành: Kinh doanh thương mại. Trình độ: Cao đẳng. Mã ngành: 6340101



Handwritten signature